

Formation : Monter et piloter une opération de promotion immobilière

Maîtriser les équilibres économiques, les risques et les arbitrages
Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. IMQ

NEW

Dans un marché plus complexe et plus sélectif, réussir une opération de promotion immobilière suppose de maîtriser l'ensemble de la chaîne : approche foncière, faisabilité, montage juridique et financier, équilibre du bilan, commercialisation, puis pilotage jusqu'à la livraison et la clôture

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Identifier les séquences clés d'une opération de promotion et le rôle des acteurs
- ✓ Maîtriser les fondamentaux de l'approche foncière et de la faisabilité
- ✓ Construire et lire un bilan promoteur et en comprendre les équilibres économiques
- ✓ Définir les critères et outils de financement et de suivi d'une opération
- ✓ Situer les principaux leviers réglementaires et fiscaux 2026 impactant l'équilibre d'une opération
- ✓ Piloter l'opération dans la durée, de la commercialisation à la clôture

Public concerné

Directeurs et responsables de programmes, responsables d'opérations, responsables financiers ; investisseurs et acteurs publics ; professionnels de l'immobilier et de la construction portant ou accompagnant une opération

Prérequis

Aucun

PARTICIPANTS

Directeurs et responsables de programmes, responsables d'opérations, responsables financiers ; investisseurs et acteurs publics ; professionnels de l'immobilier et de la construction portant ou accompagnant une opération

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Panorama et acteurs d'une opération de promotion

Compétences visées

- S'approprier les grandes séquences d'une opération, de la recherche foncière à la livraison
- Positionner les acteurs et leurs rôles : promoteur, collectivité, financeur, maîtrise d'œuvre, entreprises, acquéreurs
- Définir le cadre du marché : conjoncture, sélectivité, contraintes de financement

Activités pédagogiques

- Travail en sous-groupes sur la lecture de documents existants

2 Etablir l'approche foncière et faisabilité

Compétences visées

- Sourcer et sécuriser du foncier : canaux d'approche, promesse, conditions suspensives
- Mener les études avant d'engager l'acquisition : urbanisme (PLU, autorisations), technique, marché
- Fiabiliser le projet : de l'esquisse de programmation à la première approche de bilan
- Contrôler l'impact des évolutions récentes du droit de l'urbanisme sur la constructibilité et les dérogations au PLU

Activités pédagogiques

- Réaliser une étude à partir d'un cas concret

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

3 Comparer le bilan promoteur et les équilibres économiques

Compétences visées

- Structurer un bilan promoteur : charges foncières, coûts de construction, honoraires, frais financiers, marge.
- Définir les indicateurs clés : taux de marge, taux de rendement interne, risque à terminaison
- Réaliser une lecture critique et les leviers d'optimisation d'un bilan

Activités pédagogiques

- Cas pratique : construction et analyse d'un bilan promoteur simplifié

4 Construire le financement avec cadre réglementaire et fiscal

Compétences visées

- Etablir les caractéristiques du financement des opérations : fonds propres, crédit, pré-commercialisation, GFA
- Mettre en place les outils de suivi : bilan prévisionnel, trésorerie, contrôle budgétaire
- Utiliser les leviers fiscaux et de demande : impact du dispositif « Jeanbrun » (statut du bailleur privé, amortissement en location nue) sur la commercialisation et le positionnement produit.
- Se sensibiliser à l'équilibre d'opération aux taux, aux coûts et au rythme de vente

Activités pédagogiques

- Etude de cas d'un dossier concret

5 Commercialiser et piloter jusqu'à la clôture

Compétences visées

- Prévoir le lancement commercial, pré-commercialisation, rythme de vente et impact sur le financement
- Piloter l'opération : indicateurs, points de vigilance, gestion des aléas
- Programmer la fin de chantier : réception, livraison, garanties légales et assurances (DO, TRC, RC Pro)
- Clôturer l'opération et faire le retour d'expérience

Activités pédagogiques

- Etablir un plan de lancement commercial

Ce programme est une création originale, conçu par les équipes pédagogiques d'ORSYS Formation. Toute reproduction, représentation, adaptation ou exploitation, totale ou partielle, sans autorisation préalable écrite d'ORSYS, est strictement interdite. ORSYS se réserve le droit d'engager toute action nécessaire à la protection de ses droits de propriété

intellectuelle.